

国土交通省独立行政法人評価委員会

第11回国際観光振興機構分科会

平成20年7月14日（月）

**【国際観光課長】** それでは、定刻でございますので、ただいまから国土交通省独立行政法人評価委員会第11回国際観光振興機構分科会を開催させていただきます。

本日は、委員の皆様方にはご多忙の中お集まりいただきまして、まことにありがとうございます。よろしく願いいたします。

初めに、本日もご出席をいただいております委員の先生方、及び事務局側参加者につきましては、お手元の座席表により確認をお願いいたします。

次に、本分科会の定足数の確認、会議の公開等、議事録等について説明を申し上げます。

定足数につきましては、国際観光振興機構分科会の委員は8名ですが、本日は1名委員が若干おくれていらっしゃいますけれども、6名の委員の方に出席いただくことになっておりますので、議事を行うための定足数を満たしていることをご報告いたします。

次に、本日の会議の公開については、国土交通省独立行政法人評価委員会運営規則により、財務諸表の意見聴取につきましては会議は公開とし、平成19年度業務実績評価及び第1期中期目標期間業務実績評価については会議は非公開といたします。

また、議事録等でございますが、これまで議事概要を委員会終了後、速やかに国土交通省のホームページで公表し、その後、議事録を作成し、同様の方法で公表してまいりましたが、今回も同じ手順を進めたいと考えております。議事概要では、主な意見について記載し、議事録につきましては、発言者名を記載しない等の措置を講じた上で公表することとなります。

まず、総合観光政策審議官から一言ごあいさつを申し上げる予定でしたが、本日、業務の都合から若干おかれて出席する予定ですので、到着次第ごあいさつをさせていただきます。

それではまず、国際観光振興機構の理事長からごあいさつをお願いいたします。間宮理事長、お願いします。

**【理事長】** 理事長でございます。きょうは委員の皆様方、大変お忙しいところをお集まりいただきまして、まことにありがとうございます。厚くお礼を申し上げます。

さて、J N T Oの独立行政法人としての第1期中期計画も本年3月をもって終了いたしました。4月から第2期中期計画が始まったことはご案内のとおりでございます。昨年、平成19年度は第1期中期目標の最終年度に当たりますので、私どもはJ N T Oに与えられた役割を踏まえつつ、2010年に訪日外国人旅行者1,000万人達成を目指すビジット・ジャパン・キャンペーンへの貢献、ひいては観光立国の実現のために中期目標、年度目標の実現に努めてまいりました。また職員の意識改革、業務実施体制の改革、改善、公示性の向上等、組織力強化にも取り組んでまいりました。

その結果、一例を申し上げますれば、J N T Oウェブサイトは日本で唯一のB to B広告の総合コンテストで銀賞を獲得する等、産業界で高い評価を得るような成果も上げることができました。官民一体で取り組んだビジット・ジャパン・キャンペーンでは、J N T Oではその一翼を担い、ご案内のとおり、昨年835万人という過去最大の実績を記録いたしました。ビジット・ジャパン・キャンペーン開始以来、5年間で約60%増という高成長になりました。

今年度は第2期中期目標期間の初年度ということで、新たな中期目標の達成、そして何よりも2年半後に迫りました2010年の1,000万人達成に向けて、業務に取り組んでまいります。V J C開始以来過去5年間、極めて順調に推移してまいりましたが、2010年まで今年度から残り3年間、特にその初年度でありますこの平成20年度は、極めて重要な年であると思っております。世界景気の後退、地震などの自然災害、あるいは石油の高騰による航空運賃のアップ等、観光を取り巻く環境に懸念要素が出ている昨今ではあります。私どもは環境の変化に伴うマーケットの動きを的確にとらえて対応するべく、最善の努力を尽くす所存であります。

この4月にはかつてのV J C事務局を統合した結果、外から見て大変わかりやすく、また効率的な事業運営が可能となりました。また今月から、日本政府観光局、J N T Oという名称を通称として使用しております。このV J C事務局の統合と日本政府観光局の名称は、職員のモラル向上にとりまして極めて重要な要素でございます。国土交通省のご理解とご支援を得まして実現いたしましたことに、大変感謝しております。

さて、私は理事長に就任以来1年余りがたちますが、日本は世界でも有数な観光資源大国だと感じております。それは多様性のある自然、文化、そして人の親切さ、礼儀正しさ、ホスピタリティー等であります。ただ、インバウンドの人数ではいまだに世界で30位、まだまだインバウンド先進国と言うにはほど遠く、今後に向かって外客誘致事業を一層強

化する必要があり、政府観光局として中核を担う私どもの責務の大きさを改めて感ずる次第であります。

私はまた、約1年かけて世界13カ国にあるすべてのJNTO海外事務所の訪問を終えました。この間改めて感じましたことは、インバウンドは国際競争そのものであり、外へ向かっての情報発信、対外的なキャンペーンが重要であるという、基本的かつ普遍的な事実であります。その点、日本はまだ世界に対して日本の魅力を十分には伝え切っていないのではないかと思います。したがって、私どもが世界の観光先進国、あるいはアジアの競合する諸国をベンチマークとして、世界に幅広く観光デスティネーションとしての認知度をさらに上げていくために、対外活動に一層の資源を投入することが必要と思います。

この点、対外的な宣伝を担う日本唯一の組織であるJNTOの活動が年々縮小を強いられている現行制度には、私はインバウンド振興の観点から大変強い危機感を持っております。本年10月から観光庁が発足いたします。観光マーケットの現場に足を置く実働部隊としてのJNTOの役割は、観光庁設立後もますます重要になると思っております。成長分野のインバウンド観光には、成長モデル型の制度設計がぜひとも必要と思いますので、評価委員の先生方におかれましてもご理解をいただければと思います。

最後になりますが、本日の委員会において委員の皆様には忌憚のないご意見を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。どうもありがとうございました。

**【国際観光課長】**      ありがとうございました。

それでは、お手元の資料のご確認をお願いいたします。1、議事次第、2、財務諸表等、3、平成19年度業務実績報告書、4、平成19年度業務運営評価説明資料、5、平成19年度業務実績評価調書、6、第1期中期目標に係る業務実績報告書、7、第1期中期目標に係る業務実績評価調書。後ほどご説明させていただきますが、評価を除いた形のパブリックコメントに掲載する予定の平成19年度業務実績評価調書、中期目標期間業務実績評価調書、それから参考資料として、国土交通省所管独立行政法人の業務実績評価に関する基本方針、評価委員会運営規則を配付させていただいております。ご確認をお願いいたします。

それでは、以後の議事進行につきましては、分科会長をお願いいたしたいと存じます。よろしくお願い申し上げます。

**【分科会長】**      皆さん、よろしくお願い申し上げます。

それでは、これから議事を進めさせていただきます。本日の分科会は3つ議題がござい

ます。1つ目は、平成19年度財務諸表等について国土交通大臣への意見を取りまとめる。2つ目は、平成19年度業務実績の評価を行う。3つ目、これは委員会の議決事項になりますけれども、分科会としての第1期中期目標期間における業務実績の評価を行うということでもあります。

それでは初めに財務諸表について、国際観光振興機構から説明をお願いいたします。

【総務部長】 総務部長でございますが、私のほうから説明させていただきます。

【分科会長】 お願いします。

【総務部長】 お手元の資料に法人単位財務諸表というのがございますが、ここには5つ、実は資料がございます。法人単位財務諸表、それから一般勘定の財務諸表、交付金勘定の財務諸表、決算報告書、事業報告書というものでございます。これにつきまして、まず決算報告書のほうから収入や事業経費の特徴ということを中心にご説明させていただきました上で、数値目標との関係でこれはどうであったかということ、そしてそれらを踏まえて企業会計ベースに直した財務諸表ということでご説明をさせていただきたいと思いません。

それでは最初に後ろのほうになりますが、決算報告書、第5期事業年度というものがございまして、こちらのほうからご説明をさせていただきたいと思いますが、おわかりでしょうか。よろしいですか。この19年度決算報告書でございますが、一般勘定と交付金勘定とございます。一般勘定におきまして予算額、それから決算額ということでまず書いてございまして、これについてご説明をいたします。

まず予算額というのは、中期計画が最初にスタートした段階で、今後5年間こういう形になるだろうということを想定しまして、そして19年度の予算というものを振ってつくったものでございますが、これの当初の規模といいますと28億円、決算額でございますと収入合計で34億円という形になっております。

この内訳を見ますと、まず運営費交付金でございますが、これは21億1,000万円、決算額と同じでございます。毎年度予算が来るわけでございますが、当初の計画よりは運営費交付金は、その後のいろいろな事情でさらに大きく削減されているベースになっております。

それから賛助金・コンベンション協賛金、これは自治体などからいただいております賛助金が中心でございますが、予算と決算がほぼ同じという形になっております。

事業収入でございますが、これが当初3億3,000万円規模ということでございます

たが、決算ベースだと10億円ということになっております。大きく伸びたのは、通訳案内業試験の手数料収入が上がったと。これは受験者数が増加したということが主な理由でございます。また、受託業務の収入、これは当初想定しておりませんでしたVJC事業、それから現在中国の大学から観光関係の学生さんを研修で受け入れている、こういう事業によりまして、当初の3倍規模になったということでございます。

全体を決算ベースで見ますと、運営費交付金が約61%、事業収入で29%、このような内訳になってございます。

それから支出ベースでございますが、業務経費が8億2,800万円、全体の約4分の1、24.5%でございます。この中で海外観光宣伝事業経費というのが一番大きくございますが、これは当初の予算よりも決算のほうが大きくなっておりますけれども、このうちの6割以上が海外の事務所、現在13カ所ございますが、これの運営費、それからローカルスタッフのいろんな費用といったものでございます。

それから受託経費でございますが、これは通訳案内業試験とそれからVJCの受託が、収入が増えた分だけ支出も増えているという関係にございます。規模的には、いずれにしましても28億円規模だったところが34億円の事業規模をしたということでございます。それだけインバウンドの多分野にわたる事業が展開されたということでございます。

次のページを見ていただきますと、これは交付金勘定でございます。交付金勘定は、国際会議を誘致するに当たりましていろんな関係者からお金を集めさせていただきまして、それを主催者に交付するという事業でございますが、当初は10億円規模の予算、平成14年度はそのくらいの規模が実はあったわけですが、実際にはその3分の1以下という形になっております。これは1つは大型会議が減少したということと、それから税法上の特典で、JNTOは特定公益増進法人ということで、JNTOを通して寄附をしていただくといろんな損金参入ができるといったメリットがあったわけですが、その後、国立大学などが独立行政法人になりまして、その関係でこちらも特定公益増進法人になったということで、JNTOを何も通さなくても、自分が所属している学会が多いんですが、自分の所属している大学を通じましてそういう寄附金を募集すればいいということになりましたので、そこが減ってしまったという状況にございます。

そしてこれらの結果でございますが、最終的に数値目標の関係で申しますと、経費の削減目標というのが課せられておりまして、中期計画期間中に14年度に比べて業務経費を5%程度削減するという目標が設定されておりましたが、結果的にはこれが12.7%の

削減ということになりました。この当初目標よりも大きく削減ということになった理由は、中期計画期間の途中で運営費交付金がさらに当初よりも削減されてしまったことによりまして、全体的に支出の予算が削減を余儀なくされたということでございます。

また一般管理費につきましても、これは一般管理費とそれから人件費を合わせてでございますが、13%程度削減という目標に対しまして17%の削減という結果となりました。これも同じく中期計画期間の途中で運営費交付金が当初計画よりも削減されたということに伴いまして、その影響で当初予定よりも大きく削減されたというのが主な理由でございます。

以上が決算報告書でございますが、これに基づきまして、初めのほうの2ページ目にございます損益計算書をちょっと見ていただきたいと思っております。独立行政法人は民間の会計基準にのっとった形で財務諸表を作成するというようになっておりまして、これは一般勘定とそれから交付金勘定を合わせたものでございます。合わせまして経常費用、それから経常収益という形になっておりますが、経常費用の主なものは国際観光振興事業費、これがいわゆるインバウンド事業に受け入れ対策も含めてかかわっているものすべてでございます。そして交付金事業がまたございます。これらを合わせまして、全体として経常費用といたしましては37億円という形が、一番右のほうに書いてございますが計上されております。

これに対しまして経常収益、これは運営費交付金収益が22億円となっております。先ほどの19年度運営費交付金21億円に、あと9,500万円プラスされておりますが、この9,500万円は、この間の運営費交付金の過去からの使用残をこの最終年度に収益化したということでございます。それから国際観光振興事業収入、これが自己財源でございます。みずからいろいろと努力してやったものでございます。運営費交付金収入がこのベースで見ますと大体58%、それからいわゆる国際観光振興事業収入、自己財源が34.1%という形でございます。

その結果、経常収益と合計から臨時損失、臨時利益を加減しまして、当期純利益8,900万円という形で計上させていただいております。黒字ということでございます。

これをベースにいたしまして貸借対照表、その前のページでございますが、こちらをござらんいただきたいと思っております。まず資産の部でございますが、末時点での流動資産の大きなものとして、現金及び預金というもので7億4,000万円、それから未収金が5億2,000万円ございます。未収金の主な理由は受託業務で、特に国からのVJC事業を抱え

ておりますが、会計の手続の関係で、年度末を若干越えてから払っていただくということになっている分がここに計上されております。あとは固定資産はわずかでございますが、J N T Oは建物も土地も有しておりません。ここにある建物というのは、本部の間仕切りとかいう部分でございます。また、無形固定資産はソフトウェアということでございます。それで資産の合計といたしまして、15億円という形で計上しております。

次に負債の部でございますが、流動負債、これは預り寄附金ということで、賛助金、協賛金のまだ使用していない分、それから未払金ということで、これは未収金との関係で、まだJ N T Oのほうから年度末にお支払いをしていないという部分でございます。

こういうものがございまして、これらを合わせまして純資産の部。資本金、これはJ N T Oが特殊法人から独法に移行したときに、当時の資産と負債の差額の分を資本金ということで計上させていただいたものですが、その下が資本剰余金ということで、これは特殊法人時代に補助金などから受けたものの除去、減価償却分をここに加えております。

その結果、利益剰余金ということでございますが、積立金が18年度までの事業の利益を積み立ててきたものでございまして、一般勘定と交付金勘定、それぞれにございますが、これが1億4,400万円でございます。これに先ほど当期末処分利益、損益計算書の一番最後にございましたが8,900万円、これを加算いたしまして、利益剰余金合計が2億3,400万円ということになります。この2億3,400万円のうち、交付金に関するものはそのまま繰り越されます。それから一般勘定に関するもので幾つか制約条件がありまして、繰り越されるものと繰り越されないものとございますが、繰り越されるものを除いた部分、すなわち1億4,400万円、これを今度国庫納付すべしということになってございます。

貸借対照表は以上でございます。

それから3ページでキャッシュ・フロー計算書でございます。これは1年間の資金の流れを示すものでございますが、J N T Oに入ったお金の実際の流れということで、損益計算書が発生主義で作成されているのに対しまして、これは実際にキャッシュ・フローを見るということでございます。この業務活動によるキャッシュ・フローを見ますと、一番下のところへ1億4,500万円の赤というかマイナスになっておりますが、これは入ってくる収入よりも支出のほうが多いということでございまして、大きなところは受託業務費支出というのがちょうど真ん中の部分にございます。△826と書いてございますが、これがV J Cなどの受託業務の支出。これに対して受託業務の収入のほうが下の小計から4

つ目でございますが、7億600万円でございます。ここの差額が主なものでございます。

あとは投資活動によるキャッシュ・フローは有価証券の償還による収入ということで、国債を持っておりまして2億円現金化したということでございまして、最終的には資金期末残高が7億4,000万円ということになっておりまして、これは先ほどの資産の部、流動資産の現金及び預金の数値でございます。

それから4ページ目でございますが、行政サービス実施コスト計算書でございます。これはJNTOが1年間事業を行ったことによって、国民の負担がどのくらいあったのかというものをあらわすものでございますが、計算としましては、業務費用から自己収入部分を除いたもの、すなわちほとんど運営費交付金でございます。運営費交付金の部分にその他減価償却、あるいは退職手当引当金等をしまして、最終的に行政サービス実施コストは23億3,000万円という形になっております。

それからこの1つ上の機会費用というのは、政府出資金、あるいは資本剰余金の合計額を、10年国債で利回りで回したらどのくらいになったかという部分での計算でございますが、そういう中で行政サービス実施コストというのは23億3,300万円ということでございまして、運営費交付金プラスアルファという状況でございます。運営費交付金は国民の税金による原資としているということでございます。

以上が財務諸表の説明でございますが、一応それぞれに目標を達成したという形ではございますが、全体としては運営費交付金が予想以上に少し厳しくなり、受託事業等で一生懸命みんな頑張って対応したという状況でございます。

説明は以上で終わらせていただきます。

**【分科会長】** ありがとうございます。ただいまのご説明に対しまして、何かご質問ございますでしょうか。特にございませんか。質問がなくても、事務局から何か補足はございますか。もういいですか。質問があれば。よろしいでしょうか。

じゃ、特段意見はないということにしたいと思います。それではこれで決定とさせていただきます。

次の議題は、国際観光振興機構の19年度業務実績評価に入りますけど、ここで報道関係の方はご退席をお願いいたします。

それでは評価は、国土交通省所管独立行政法人の業務実績評価に関する基本方針に従って行います。お手元に配付されておりますので、適宜参照していただければと思います。今回の分科会では、平成19年度の業務実績及び第1期中期目標期間における業務実績に



ついて、国際観光振興機構より説明していただきます。

今回はご報告に対しまして、意見、ご質問をいただきます。評価は次回、8月1日の第12回分科会で行いたいと思います。評価調書につきましては、いつものことですが分科会長試案というのを準備させていただきます。各委員の皆様にはなるべく早く事前にお送りいたしますので、それをごらんいただきたいと思います。次回の分科会で全項目を通しまして試案を参照して、各委員で意見交換をしていきたいと思います。分科会として評定していきたいと思いますが、進め方についてはいつもと同じなんですけど、これでよろしゅうございますか。

(「異議なし」の声あり)

**【分科会長】** それでは国際観光振興機構より、平成19年度の業務実績及び中期目標期間における業務実績についてご説明をお願いいたします。

**【企画部長】** それでは企画部長でございますが、ご説明をさせていただきたいと思っております。お手元の資料で平成19年度業務実績報告書というものがまずあるかと思っておりますけれども、これはごらんいただくように大変大部な資料になっておりますので、別途この概略版、A3の横長の表裏両面印刷になっている紙がございますので、こちらのほうでご説明をさせていただきたいと思っております。それでこの横長の紙もいろいろ書いてありまして、ごらんいただきますとおわかりいただけるかと思っておりますが、一番左に4年半の中期目標、それを受けた中期計画がその次の欄、真ん中には平成19年度の計画、一番右が平成19年度の実績及びその成果ということになっております。本日は時間の関係もございまして、全体で30分ぐらいということもございまして、この一番右の欄を中心にご説明をさせていただきたいと思っております。

それとあわせて、先ほど来お話がございましたように、平成19年度は第1期の中期計画、中期目標期間の最終年度でございますので、この全体を通じてどうであったかという資料が別途、第1期中期目標に係る業務実績報告書ということで用意されております。この資料の中身は、毎年先生方に評価をいただいたもとになっている実績報告を、いわばがっちゃんこしたものでございますので、これを全部説明しますと毎年のことと重複してまいりますので、この資料につきましては、19年度の業務実績報告をこれからご説明させていただく中で、特に数値目標の関係、全体を通じて数値目標がどうであったかという部分につきましては、適宜こちらの資料も言及させていただきながら、あわせてご説明をさせていただくという形にさせていただきたいと思っておりますので、よろしくをお願いいたします。

それではこのA3の横長の紙でございます。これはいろいろわーっと書いてあるので、さっと見たときにおわかりにくいかと思しますので、全体の構成をまずおさらいではないですけどさせていただきますと、最初の1番は、業務運営の効率化に関する目標を達成するためとるべき措置ということが書いてありますが、これは簡単に言いますと、組織のマネジメントに関する事項が書いてあるところでございます。

大きな2番目というのがJ N T Oの事業について触れている部分でございますが、めくっていただきまして2ページの一番最後、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置、ここの部分にいろいろ書いてありますが、J N T Oが具体的に事業を実施したその成果に関する事項でございます。

それがずっと書いてありまして、11ページに行きますと、3番、予算、収支計画及び資金計画、それから4番が短期借入金の限度額、5番、重要な財産云々かんぬん、6番、剰余金。この3番から6番までが、資金、あるいは財産の出入りに関する事項でございます。これは先ほど財務諸表、あるいは予算のご説明をさせていただいた部分と重複いたしますので、私のご説明では省略させていただきます。

最後に7番がその他主務省令で定める業務運営に関する事項とございますが、これは実は書いてあることは、1番及び2番でご説明することと重複する部分でございますので、省略をさせていただきます。

ということで、大きな1番と2番というものを中心にご説明させていただきたいと思しますので、よろしくお願いいたします。

それではまずこの横長の紙、1番、業務運営関係でございます。この中では大きく組織関係の話、それから職員のお話というのがございますが、まず組織運営の関係でございます。ちなみに下線の引いてある部分が19年度に新しく取り組んだ実績、その他の部分は従来から取り組んでいた実績という形になります。

まず組織運営関係でございますが、ご存じのように我々は、V J C、ビジット・ジャパン・キャンペーンに貢献することをミッションといたしておりますが、V J Cは市場ごとに推進チームというのをつくっております、国交省、私ども、それからV J C事務局という3月まであった事務局、この3つが一緒になって事業を推進していたわけですが、これに対しまして積極的に貢献をしていったということが書いてございます。事業推進チームの場で私どもが提案を行っていった結果、平成20年度、要するにこの4月以降行う事業ですけれども、84件が採用されましたということでございます。ちなみに19

年度として行ったものは72件というのがそこに書いてございます。

それから、19年度に大事な仕事であった一つとして、次期中期計画の策定。この4月から既に始まっている次期中期計画でございますけれども、この策定という仕事がございます、全体で議論をしようということで、若手職員のワーキング・グループ等を設置いたしまして議論いたしました。特にそのワーキング・グループでも人材育成、それから業務の効率化、広報活動については、専門的なワーキング・グループをつくって検討を行いました。

それから行革関係でもさまざまな動きがございましたので、この行革関係の各組織の検討作業に協力をいたしました結果、通訳案内士試験業務というものを国から代行しておりますけれども、この通訳案内士試験業務について市場化テストの活用が合意されたということがございます。

それから国内広報の強化ということでございますが、これはJNTOというものは何をやっているか、一般の方には特によく知られていないということもございまして、国内の広報を強化しようということで、定例記者会見を年に3回実施させていただきまして、その場では理事長もみずから出席しまして、インタビューに直接答えるということを行いました。その結果もございまして、広報実績は過去最高730件を達成することができました。

それから海外事務所につきましては、私どもの事業を実施する上でコアになるわけですが、ここの所長の自主裁量権を拡大しようということを行うとともに、海外事務所を支えておりますローカルスタッフにつきまして、ローカルスタッフを活用する上での処遇の改善のようなものを含めまして、新たな人事制度に関する議論を深めまして、20年度、今年度以降にこの制度を回していこうということになりました。

というようなことが次期中期計画関係でございまして、その次に、職員の意欲の向上と能力啓発という人事関係のことが下の欄に書いてございます。これはご存じのように、全職員を対象に人事考課を行っております、19年度も実施いたしまして処遇に反映をいたしましたということでございます。それでローカルスタッフにつきましては、過去実は予算的な制約もあって、物価が現地で上昇しても必ずしも物価上昇分を見ない、したがって実態的には給与水準が下がるという状況になっておりましたけれども、監事監査の結果、物価調整分ぐらいやっぱり見ないといけないんじゃないのということもありまして、全部では見られないんですけれども、物価調整分ということで若干の調整を行わせていただき

ました。

それから職員向けの各種研修がそこにいろいろ書いてございますが、研修の充実というものも行いました。

それからちなみにということで下に書いてありますが、平成17年度に本部の嘱託員として採用しておりましたロシア出身の嘱託員を本部の正規職員として採用いたしましたのを、19年度の実績として書かせていただいております。

その次、めくっていただきまして2ページでございますが、業務運営の効率化の推進ということで、ここは数値目標の設定されている部分でございます。この数値目標というのは、先ほど総務部の加藤部長のほうからご説明いたしましたが、一般管理費とそれから国からいただく運営費交付金の対象業務について、平成14年度を基準年といたしまして、一般管理費については13%、運営費交付金対象業務については5%削れという数値目標が設定されているところでございまして、先ほどご説明いたしましたように、結果的にはその数値目標を上回る数字を出したということでございます。

中身的には何をやったかということがここに書いてありますが、まず最初は意思決定の迅速化・効率化ということで、いろいろ従来紙での回覧が多かったんですが、コンピューター上でサイボウズというグループウェアを導入いたしまして、ここでの閲覧機能あるいは掲示板機能というものを活用することによって、職員の情報の共有化というものを推進した、したがって紙媒体での回覧等が減ってきたということでございます。

それから2つ目が一般管理費の削減ということで、先ほど申し上げましたようなことでございます。対14年度で17%削減ということでございます。中身的には本部の事務所の家賃を引き続き下げてくれということをお願いしたり、役員報酬についても毎年計画的に下げてきております。

それからラスパイレス指数という、国家公務員を100として見た場合にどうなのかという比較表でございますが、平成19年度で107.9という形になっています。ただしご存じのように、JNTOは国内ではこの有楽町にしか事務所がございませんので、本来は東京で働いている国家公務員と比べないと実態的な比較はわからないんですが、東京で働いている国家公務員と比べると既に95.9ということになっておりまして、国家公務員を下回る給与水準という形になっております。ちなみに独立行政法人時代は、107.9に対応するものが125程度あったかと思いますが、先ほど申し上げました人事考課制度を厳格に回すことによって、かなり給与水準は下がってきたということが言えるかと思

います。

それから運営費交付金対象業務につきましては、5%削減ということに對しまして12.7%の節減ということになりました。これは先ほど申し上げましたような理由から、運営費交付金自体が削られてきたということも含めまして、目標値以上の削減を実現したということでございます。

それから人件費削減の取り組みというのがございますが、これは例えば申し上げましたような役員報酬の削減等によりまして、国のほうから、平成18年度から22年度までの5年間において人件費を毎年1%ずつ削減という方針が出ておりますので、これに従って我々も削減をするという形になっておりまして、対18年度では1.79%減、17年度では3.97%減。17年度対比では2%減でいいんですけれども、これも目標値を上回る削減を達成したということでございます。

それで今申し上げました数値目標関係の推移で言いますと、この第1期中期目標に係る業務実績報告書という、別途用意されている資料の12ページをごらんいただきますと、一般管理費、それから運営費交付金対象業務経費の、この4年半にわたる中期計画中の削減の状況がおわかりいただけるかと思えます。若干数字はフラクチュエートしている部分がございますが、最終的には17と12.7%ということございまして、これは数字が上回って減らすことがいいことなのかどうなのかという議論はありますが、数値目標的にはごらんのような推移で、中期目標期間中に達成することができたということでございます。いろいろな血のにじむような努力も含めまして、その12ページに15年度以降どういうことをやってきたかということが書かれておりますので、お時間のあるときにまたごらんいただければと思えます。

以上が組織のマネジメントに関する事項でございまして、これからが実際の事業についてどうであったかということでございます。横長の資料で言いますと3ページをごらんいただければと思えます。我々はいろいろ事業をやっておりますが、まず最初に出てまいりますのが調査研究活動についてでございます。この部分も数値目標が設定されている部分でございまして、我々はいろんな調査をして、その成果を刊行物、本として出版しているんですが、そのうち『マーケティング・マニュアル』、『JNTO国際観光白書』、それから『日本の国際観光統計』という統計資料、この3種類の出版物について新規の情報掲載量を中期目標期間中に20%程度増加させなさいというのが、このもともとの中期計画、中期目標の数値目標でございました。

覚えていらっしゃる方もいらっしゃるかと思いますが、この目標自体は既に平成18年度に達成されてしまっておりますので、平成19年度の目標というものは、新たに対14年度比で20%じゃなくて22%まで増加させましょうということで、19年度の目標値は若干上方修正されている部分であります。

それで19年度は何を行ったかということでございますが、私どもが行っています調査の大きなもので、訪問地調査というのと満足度調査、消費動向調査という、おのおの日本においていただいた外国人の方を直接つかまえてインタビューして、アンケートをとって調査をするという、3種類の調査をやっているんですが、訪問地調査というものは毎年やっております。それから満足度調査、どういった点が満足だったか、不満足だったかという調査は2年に1遍、隔年、それからどういったお金の使い方をしたかという消費動向調査も2年に1遍ということでございます。平成19年度は、訪問地調査は毎年でございますので行いました。それから消費動向調査の年でもありましたので消費動向調査も行った、こういうことでございます。その成果も含めまして、そこに丸で幾つか書かれておりますが、私どものほうでいろいろな出版物、刊行物を出しているわけですが、おのおのそこに書かれておりますような改善を加えていったというのが、あわせて実績として書かれております。

さらにはその調査結果なども踏まえまして、海外事務所長が出席いたします市場別の個別相談会、あるいはインバウンド旅行振興フォーラムというものを開催いたしまして、調査結果の成果などもご披露したわけですが、そこでアンケート調査を行いまして、概略「大変役立った」という方と「役立った」という方を合わせますと、85%の方がその成果に満足していただいたということもあわせて書かせていただいております。

それから新たに取り組んだ実績として、そこに書いてあります、ウェブサイト上で公開する統計データを追加充実させたでございますが、これは従来から統計データをPDFでウェブ上にアップしてあったんですが、新たにその中から主要な数値を取り出してエクセルの形でアップする、したがって、ダウンロードされた方が自分用に加工できるという形で工夫させていただいたりしましたということでございます。

それで数値目標がどうであったかという結果でございますが、平成19年度は23.3%増という結果になりまして、先ほど申し上げました22%の目標値というものをクリアすることができました。ちなみに中期期間中の各年度の状況につきましては17、18ページにございますが、毎年順調に新規掲載量というものを増加させてまいりまして、先ほ

ど申しあげましたように、18年度に中期目標の目標値自体はクリアしたというのが、そこに22.5%と書いてあります。で、19年度は23.3%ということで、順調に目標値をクリアしてきたということでございます。

以上が調査研究関係でございまして、その次が3ページの下にございますが、外国人旅行者の来訪促進に係る方策ということでございます。この中には幾つか要素がございまして、1つは認知度向上のための観光宣伝事業の実施ということで、ありていに言いますと、インターネット、ウェブを活用した認知度の向上、あるいはメディアに向けた広報活動による認知度向上という、この認知度向上のための事業。それから後から出てまいります、現地の民間の方々が訪日ツアーを造成する、つくるときに支援をしようという、ツアー関係の仕事というもので、大きく分けて2つございますが、まず最初は認知度向上のお話でございます。

今申しあげましたが、大きく分けましてウェブ関係とメディア向け広報活動があるんですが、まずウェブ関係でございます。これにつきましての数値目標が設定されておりましたが、もともとは、インターネットによるウェブへのアクセス件数を中期目標期間中に40%程度増加させようという目標でございました。この目標自体も平成17年度に既に達成されてしまいましたので、平成19年度は対14年度、独法になる前の年の実績に比べて150%程度の増加というものを目標値にしようということで、これも上方修正された部分でございます。これは過去の伸び率の平均をトレンドとして伸ばした結果が、150%程度目指そうということになったわけでございます。

一方もう一つ、メディア向けの広報活動というものにつきましてやはり目標値が設定されておまして、これは私どもの活動の結果、日本の観光に関する記事が掲載されたり、あるいはテレビで報道されたりするその成果を、広告費に換算して目標値を設定しております。同じ時間帯に広告を打てば一体幾らになるかと、お金の換算するという目標値でございますが、これにつきましては、中期目標期間中に対14年度60%程度増加させようという目標値をつくっておったんですが、この目標値のほうも16年度に達成されたという、極めて順調な推移を示しておりましたので、19年度は金額にしますと87.1億円相当というものにしよう。これも過去の実績平均値等を勘案して設定されたものですが、こういった数値目標が設定されております。

こういった数値目標、設定されている事業について、じゃ、何をやっていったのかというのが、その3ページの下から書いてある部分でございますが、ウェブ関係で申しあげま

すと、さまざまな情報コンテンツの拡充であるとか、マーケティングへの活用、あるいは特に中国語関係です。中国語圏への情報発信を強化しようということで、中国語関係のウェブをリニューアルいたしました。さらにはフォトライブラリーというさまざまな画像を我々は持っているんですが、これにつきましても600枚さらに追加しまして、2,600枚にしたということを行いました。

一方、メディア広報向けの広報活動というのが4ページの(5)というところがございますが、ここでやったことは、JNTOの運営費交付金を原資として行う独自の事業と、それからデジタル・ジャパン・キャンペーンのほうから国のお金を受託して行う事業、両方あるんですが、この両方を一緒にいたしまして、海外の有力メディアの関係者の方々をお招きする、招請する事業、あるいは取材に協力する事業、さらには海外事務所においてメディアの方々に向けたニュースレターを発信する等の情報提供の結果、非常に多くの記事掲載、番組放映につながったということがございます。

それでその結果、数値目標の達成状況はどうなったかということがございますが、ウェブアクセス関係はそこの4ページの上でございますように、対14年度で193%増という数値を達成いたしました。目標値は150%でございましたので、目標値をクリアすることができました。

一方メディア向け広報活動でございますが、19年度の目標は広告費換算で87.1億円だったんですが、実績は158.7億円ということございまして、目標値を大きく上回る数値を上げることができました。ということで、認知度向上につきましても目標値を達成することができたということになっております。

もう一つの事業でございます、ツアーの開発・造成、あるいは販売に対する支援事業につきましても、この4ページの下から書いてあるものでございます。これも同じく数値目標が設定されている事業でございます。数値目標は5ページの下の方に書いてありますけど、網がけになっている部分でございます。海外でツアーを作成するツアーオペレーター、旅行会社に対しまして、いろんな支援の仕方、お金のかかるやり方とお金のかからないやり方があるわけなんですけど、数値目標的には直接お金をかけて支援をする、直接支援と申しておりますが、実際に日本に呼んできて視察旅行をしてもらおうとか、商談をアレンジするという、こういった費用がかかる、直接支援によって開発・造成された訪日ツアーについて、中期目標期間中に対14年度実績で種類、設定本数、それからそのうち催行された本数、それによって来たお客様、集客数について50%程度増加させようというのが、



もともとのこの中期目標、中期計画のところに書かれている目標値でございました。

この目標値自体も平成16年度にはほぼ達成いたしまして、17年度からはJNTOの事業とVJCの事業を一緒にして数値目標を設定し直すという作業が行われまして、さらにその集計対象も、催行本数とか種類というものは、なかなか何をもって本数と数えるかというところもございますので、集客数に統一しようということで、数値目標自体が集客数に一本化されております。平成19年度は、その集客数としての目標値を対平成18年度で9.1%増加させようというのが目標値でございます。9.1%というのは、2010年1,000万人を達成するためには毎年何人伸ばしていかなきゃいけないかという、全体のトレンドをここに当てはめたものでございますが、そういった目標値が設定されておりました。

19年度に実際に行ったことで申し上げますと、まずちょっと戻っていただきまして、4ページの下から2段目でございますが、もともと19年度には、VJC重点市場国あるいは地域以外で出展事業に出なさいということが平成19年度の計画で書かれておりました。これに従いまして、そこに記載されておりますように、イタリア、スペイン、ロシア、マレーシア、あるいはインドといった、VJCの重点市場にはなっていないけれども今後非常に有望な市場におきまして、出展事業を行いました、見本市に出展いたしましたというのがまずございます。

それからその下でございますが、訪日ツアーの開発・造成の間接支援ということでございます。間接支援というのは、ツアーオペレーター、民間の旅行会社の人に対してコンサルティングを行うとか、ニュースレターをメールで発信するという、あまりお金のかからないやり方での協力でございますが、一応、その結果造成されたツアーの送客数というのが、判明しているだけでも15.8万人ということが書かれております。間接支援がどこまで効果を及ぼしたというのはなかなか難しいところでございますが、片目に見ても15.8万人は来たということでございました。

5ページに参りますと、今度は直接支援、数値目標が設定されている項目の事業ということになります。ここではそこにいろいろと記載されておりますけれども、ツアーオペレーターの方々をお招きする事業とか、セミナーを開催する事業、見本市へ出展して、まずはオペレーターの方々に造成を働きかける事業、こういった事業を行いました。各市場ごとにいろいろ特徴がございますので、アジア市場、米国市場、あるいはスキーに非常に最近関心が高まっています豪州市場といった、市場ごとに工夫をいたしまして、さまざまな

支援事業を行わせていただきました。

それからもう一つ、cで書いてございますのが販売支援事業ということで、でき上がったツアーを一般に売るときに支援をする事業というのが別途ございまして、そこで行ったことがセミナーの開催とか、それから下線が引いてあるところでeーランニングということが出てきておりますが、実際にツアーを売っていただいている現場の前線の販売員の方々が日本のことをよく知らない、なかなか日本の商品って売れませんので、その方々のレベルをアップしようということで、Japan Travel Specialistという認定制度、一定の水準をクリアした方々を認定するJTSという事業を行っているんですが、インターネットを使ってそういった事業をやっているのがeーランニングというものでございます。

英国では19年度に初めてそのeーランニングを活用したJTS、Japan Travel Specialistの認定制度を導入いたしまして、256名が受講して、109名が一定の基準をクリアした。ドイツではもともとそのJTSプログラムというのをやっていたんですが、新たに「お得な日本」あるいは「日本でリラックス」という新しいコースを追加して、eーランニングのコースを充実したということを行いました。

こういったことを行った結果、数値目標はどうなったかということでございますが、19年度は対18年度実績で16.1%増ということで、336,187人の集客ということができました。目標値は先ほど申し上げましたように9.1%でございますので、目標値を達成することができました。

ちなみに中期期間中はどうであったかということ、この中期目標のほうの資料の26ページにございます。先ほど申し上げましたように、もともと種類とか設定本数、催行本数、集客数という4つの項目があったんですが、17年度から集客数に統一されたというのがそれでおわかりいただけるかと思いますが、各年度とも順調に目標値をクリアすることができたということでございます。

以上はツアー関係のお話でございまして、その次は外国人旅行者の受入体制の整備支援事業ということで、6ページをごらんいただければと思います。これも数値目標が設定されている部分でございまして、これはどういう数値目標かと言いますと、以前は「i」案内所と言っていた地方の観光協会等が設定している外国人対応の案内所、今は名前を変えましてビジット・ジャパン案内所となっていますが、この案内所につきまして、もともと中期目標の数値目標は、その4年半の間に10カ所程度増加させましょうということで

ございます。左側の網かけの部分に書いてございます。ところがこの目標値自体平成17年度に達成されまして、覚えていらっしゃる方もいらっしゃるかと思いますが、18年度はこれを一気に100カ所程度増加させようと、目標値が非常にぐんと上がりました。18年度はその結果どうだったかといいますと、新たに26カ所が登録されて、2カ所がやめたということで、26引く2で24カ所が純増でございまして、100カ所に対して24カ所ということで、目標値がクリアできなかったということでございます。

したがって、18年度に達成されなかったのが正確に言うと76カ所ということになるんですが、それを丸めてリベンジという形で80カ所増加させましょうという目標値が、19年度に設定されておりました。その結果いろいろと幅広く、観光案内所という旧来の形だけではなくて、ショッピングセンターであるとか、いろんなところに行って案内所に入ってくださいと勧誘したんですが、結果としては60カ所の登録ということになりました。したがって、目標値的には80カ所の目標値に対しまして60カ所ということで、これは19年度の目標値という意味では唯一達成ができなかった部分でございます。

ただ、中期目標の期間中の目標というのは10カ所というのがもともと設定されておりましたので、これ自体はもうはるかにクリアしているということでございます。これは以前のご審議の中でも、そもそも数だけが目標値なのかとかいろいろ議論がございまして、20年度以降は数だけではなくて、新しい中期計画ではいろいろ案内所の機能みたいなものも見ていくという形になっておりますが、前期の中期計画ではとりあえず数だけが目標値という形になっておまして、事実関係だけを申し上げますと、80カ所に対しまして60カ所にとどまったということでございます。これが受入体制整備支援事業でございませぬ。

最後に大きな事業としてはコンベンションがございまして、7/12ページと書かれているところで、国際コンベンション、インセンティブ旅行の誘致・支援事業というものがございまして、これも数値目標が設定されている部分でございまして、その左下のほうに網かけでなっておりますが、平成14年度実績、インセンティブと国際会議合わせて67件、中身的には国際会議が51件でインセンティブが16件だったんですが、この67件を中期目標期間中に35件、要するに50%程度増加させましょうというのが目標でございました。19年度の目標値自体は、国際会議は70件、インセンティブ旅行は274件、合わせて344件を誘致しましょうという目標値が設定されておりました。これは18年度の目標値を先ほどと同じように、全体のトレンドを9.1%伸ばさないと1,000

万人に行かないという話もありましたので、これを9.1%伸ばした結果の数値目標でございます。

こういった数値目標に対してどういった事業を行っていったかということがそこに書いてあるわけですが、冒頭のところに下線でいろいろ書いておりますが、国際会議の開催・誘致推進による国際交流拡大プログラム、これは国のほうで各省の局長級の方々がお集まりになって、いかに国際会議の誘致を進めるかということで審議をしていただいた結果、昨年5月末だったと思いますが、このプログラムができて、その結果、従来はJNTOの理事長名とか、それから開催自治体の首長さん、知事さんとか市長さんという名前で招請状を出していたんですが、今度は大臣名、国交大臣名とかさらには総理大臣名も使って招請状を發出しようということで、いわば国を挙げて取り組んでいくんだという姿勢を対外的にも明らかにしようということでございまして、JNTOとしてもこれに全面的に協力させていただいたということでございます。

その他誘致活動の強化ということで、国際会議やインセンティブ旅行の誘致を目的として、海外にいらっしゃるキーパーソンの方を招請して視察をいただくとか、あるいは商談会の開催ということを行いました。それからまた、昨年12月に開かれました国際ミーティング・エキスポというところにおきましては、学会関係者、学協会関係者の来場者の大幅増というものに努めまして、各都市との商談を促進したということを行っております。

また、VJC事業との効果的な連携というのが書いてございますが、もともとVJC事業は国際会議というものの誘致事業は対象になっていなくて、19年度から新たに対象になってまいりましたので、このコンベンションの誘致関連事業につきまして、JNTOの独自事業とVJCの事業と連携を深めまして事業の相乗効果を高めましたということで、具体的にはセミナーを開催したり、見本市へ出展したり、やはりキーパーソンの招請事業、あるいは有力コンベンション専門誌への広告の掲載というものを行いました。

こういった誘致活動と並んで、もう一つ開催の支援という業務が私どもにはございまして、そこにウとして書いてある部分ですが、これは具体的には何をしたかと申しますと、コンベンション推進機関の職員、地方にありますコンベンションビューローの職員などを対象といたしました階層別研修の実施、新人から幹部に至るまでの研修というものを行いました。

それから、国際会議が一体日本の中で何件開かれているんだろうかという、なかなかJNTOが関与しない部分で国際会議をやってきたような部分というのもございますので、

そういったものについて、より情報の収集に力を入れようということ、それからデータベースの整備も進めていこうということも19年度に行いました。

それからこれは毎年行っていることですが、先ほどちょっと財務諸表の話の中でも出てまいりましたが、国際会議が開かれるときの寄附金を募集して、それを原資として主催者側に交付金を交付するという制度の的確な運営にも取り組みました結果、数値目標として達成状況はどうかと申しますと、その一番下にございますように、国際会議は70件、それからインセンティブは378件、合計448件という数値目標をクリアした実績を上げることができました。ということで、この部分についても数値目標をクリアすることができたということをございます。

ちなみに全体の中期目標期間中の推移というものは、この別途資料の33ページのほうに、各年度の取組み等ということで書いてございますが、ごらんいただければわかりますように、国際会議というのは急に一挙に倍になったり3倍になったりしないわけですけども、インセンティブの誘致につきましては非常に力を入れてきているということもございまして、14年度に比べれば非常に数値を伸ばしてきているということがおわかりいただけるかと思ひます。

ということで、コンベンション関係もおかげさまで順調に推移することができたということをございまして、残りは若干毛色の違う仕事でございまして、簡単にご説明をさせていただきますたいと思ひます。

8ページでございまして、通訳案内士試験事務の代行というものがございまして。これは、国家試験である通訳案内士の試験の事務を、国から委託を受けたような形で代行しているわけですが、19年度は新たに適用されることとなりました、前の年に合格した科目についてはもう受けなくていいよという前年度合格科目免除制度というものが導入されまして、非常に受験者の属性というものが複雑になりました。ある人は全部受けます、ある人はこの科目は受けないという形で、いろいろなでこぼこ、種類が出てきたんですが、その属性の増加に対して効率的に対処して、円滑に試験を実施いたしましたということと、それから新たに実施されました地域限定通訳案内士試験。

我々が代行しております通訳案内士の試験というのは全国版でございまして、全国どこでも通用する資格でございまして、ある一定の地域、具体的にはある県の中だけで通用する地域限定の通訳案内士試験というものも始まりまして、これは各地域、各県がその試験を実施するわけなんですけど、外国語問題は全国版と共通になっております。ということで、

我々のほうで外国語問題に関する部分について、さまざまなご協力を各県に対して行わせていただいたということがございます。

それから若干事務的なお話でございますが、試験を申し込むときにつきまして、24時間対応の電子申請受付システムというものを導入いたしました。この結果、全出願者数の34.5%が利用しまして、今、海外でも試験をご存じのように行っておりますけれども、海外会場の出願者に限って言いますと、65.8%が電子申請というものを利用したということになっております。

それから先ほどちょっと冒頭に申し上げました関係で、平成21年度以降はこの通訳案内士試験の代行業業につきまして、民間競争入札制度を導入するということが19年度に決まりまして、現在その詰めを行っているところでございます。

以上が事業の関係のご説明でございまして、ここからは(2)で効率的・効果的な業務運営の促進というようなことが書いてございまして、ここは仕事の仕方についての部分でございますが、最初は業績評価を充実させなさいということで、外部有識者による業績評価を実施するということが計画に書かれておりまして、各新聞社の論説委員の方々と日本に住んでいらっしゃる外国人の方々からなるアドバイザリー・コミッティーを、年2回開催いたしました。それから特別顧問会議ということで、経団連の御手洗会長に座長をお務めいただいて、各組織、関連事業団体のトップの方々にお集まりいただいているいろいろご意見を伺う場なんですけど、これも9月に開催いたしました。

それから下線が引いてある部分ですが、第2回CSI調査、これは私どもの事業パートナーの方々、地方自治体であったり、民間企業の方々であったりするんですが、こういった方々を対象に、JNTOと仕事をしてどうかというクライアント・サティスファクション・インデックスの略なんですけど、この調査を18年度に行いまして、その結果、問題点が抽出されてきたのが大きく分けて3つございまして、1つ目が業務内容についての認知度向上。先ほど申し上げました、JNTOって何をやっているのかよく知られていないということです。それから2つ目が、地方におけるJNTOの実績づくりが足りないんじゃないか。我々はここにしか事務所がないこともあって、地方との連携が弱いんじゃないかという問題点が2つ目。3つ目が、これは一般的に公的機関によく言われることですが、意思決定が遅いんじゃないのと。こういう3つが特に問題点として浮かび上がってまいりましたので、そのおのおのにつきまして対応をさせていただいたと。

認知度向上であれば先ほど申し上げましたように、記者会見、発表を定期的に行うこと

にしたとか、地方における連携づくりということにおきましては、例えば冬の京都を売り出す閑散期対策というものを米国で行いまして、これは非常に成果を上げたんですが、京都と非常に連携して行いました。意思決定が遅いということにつきましては、冒頭お話ししましたように、海外事務所長の裁量枠というものを拡大することで、一々本部にお伺いを立てなくてもいいですよということで、改善に努めてまいりました。

それからその後は人事考課の徹底とか、いろいろ出てくるんですが、この部分は既に冒頭の職員の意欲の向上と能力開発のところでも述べたことと重複いたしますので、省略をさせていただきますが、人の関係で言いますと、外部人材の活用というものが9ページの③で書いてございますが、ご存じのように我々JNTOのプロパーの人だけじゃなく、自治体の人がいらっしゃったり、民間の人がいらっしゃったり、非常に官民一体となった組織になっておりますが、平成19年度も4月から新たに3名の研修生を地方自治体から受け入れましたということで、具体的には群馬県と静岡県と高山市でございます。

また、前年度に引き続いて、自治体あるいは関連業界からの人材派遣を19年度も呼びかけておりまして、その結果、いらっしゃったのは20年度、この4月からなんですけど、新たに関連業界から6名、それから地方自治体から1名の方々が我々の仲間として加わることになりましたということで、外部人材の活用というものも非常に他の独法に見られないくらい進んでいるかと思えます。

その後は海外の在外公館等関連機関との連携の強化ということで、大使館とか領事館とか、それからJETROさん、国際交流基金さんといった、海外で日本に関連してさまざまなお仕事をされている団体との連携を深めなさいということで、そこに書いてございますように、さまざまな協力、連携を深めさせていただきました。

それから国土交通省が行う国際観光協議への協力と他国政府観光局との連携・協調ということで、これももちろん二国間協議等に協力をさせていただいたり、あるいは北米大陸におきましてはアジアの他のNTOさんと連携をいたしまして、共同のプロジェクト、共同ウェブサイトの作成準備等、こういった新しい動きも出ております。

それから10ページは、冒頭は国内関連団体との連携・協議ということで、APTECと言われるアジア太平洋観光交流センターの事業に協力をさせていただいたり、あるいは農水省さん、法務省さんがそれぞれの立場でいろいろと事業を行っていらっしゃるわけですが、これに対しても協力をさせていただいたということでございます。法務省さんの関係はちょっと毛色が違いますが、例の入管法を改正して、入国するときに指紋を採取する

ことになりましたが、これがスムーズにいくようになり前から法務省さんと協議いたしまして、誤解のないようになるよう努力をさせていただきました。

それからナレッジ・マネジメントの関係は、先ほど申し上げましたようなサイボウズの導入の関係でございますので、省略をさせていただきます。

事業成果の公表ということでございますが、これは従来から日本語のウェブサイト到我々のさまざまな情報をアップさせていただいております。中期目標、中期計画、財務諸表等、すべてアップされております。

それから国内広報につきましては非常に力を入れていると先ほど申し上げましたが、その結果ということで、そこでございますように、一般紙への記事の掲載とかテレビ放映件数というものが非常に増えました。前年度は171件であったんですが、304件、倍までは行きませんがかなり伸びました。これはやはりインバウンドの事業に対する社会の関心というものが高まったということもございまして、我々が的確な球を投げ込めば、記事の掲載や番組の放映というものにつながるということがわかったということでございます。

あとは附帯する業務は省略をさせていただきます、11ページ以降が先ほど申し上げました予算、あるいは財務関係のお話でございますので、この部分は先ほど冒頭にご説明を既にしておりますので、省略させていただきます。

最後の7番、その他主務省令で定める業務運営に関する事項というものも、人事のお話であったり、あるいは賛助団体との関係で、既にご説明をしたとおりでございますので、省略をさせていただきます。

ということで、ちょっと時間を超過いたしました、19年度及び中期計画期間中の特に数値目標を中心に説明をさせていただきました。

**【分科会長】** どうもありがとうございました。ただいまの説明につきまして、何かご質問、ご意見を願いたいと思います。どなたからでも結構でございます。一応全員にお伺いいたします。お早目に。いかがでしょう。特になければ順番にいきます。

委員。どうですか、最初のほうがいいですか。

**【委員】** とりあえず質問はもうさせていただいたので。

**【分科会長】** いいですよ、重複しても結構です。

**【委員】** そうですか。以前個別に事前にレクしていただいたときに、数点気になってお問い合わせをさせていただいたんですけども、中期計画中に目標値を定められて、途



中、今のご説明にもありましたように、急遽削減ですとか、そういった災難に見舞われながら、いろいろと超過達成をしてこられたというのをるるご説明いただきまして、だから一つはそういう、例えば為替リスクなんかはどう対応されていかれるんですか、それについてはしかるべき積立金等が必要なんじゃないですかという質問をさせていただいたときに、私は、目的積立金はそれ用につくったほうがいいんじゃないかという趣旨でお尋ねしたんですが、一般的に積立金という形でもそれに充当していけるということでしたので、それならば問題ないかなと思いました。

それから同じような趣旨なんですけれども、先ほど中期目標期間中に一般勘定と交付金勘定のご説明がありましたけれども、収支差額が2.5億円ぐらいあって、それで政府出資の機会費用が5年間分で一応5,000万円ぐらいだとして、差し引き2億円ぐらいなんだけれども、それを、いや、ご苦労さんでしたということでもちゃんと活用できないのであれば、そのインセンティブをどうやって保つのかということがちょっと気になりまして質問させていただいたら、一応回答いただいたんですけど、どうもよくわからないんです、幾つか書いてあるのが。それをもう少し明示的にご説明いただけたらなと思いました。

【分科会長】       じゃ、よろしくをお願いします。

【総務部長】       委員にはいろいろとご心配をいただいております。ありがとうございます。結局、最終的に積立金という形で受託事業とかいうところである程度できた利益分、これは年によって違いますけれども、毎年2,000万円程度あったと。

これは当初独立行政法人がスタートしたときに、やっぱり経営の考えとして、赤字は単年度でも出さない。それから海外に13事務所があって、支出のかなりの部分が海外での支払い、これは事務所経費とかスタッフとか、それから実際の海外で行ういろんな各種事業、この為替部分についてはリスクも含めて経営の責任で見なさいと。ここで赤が出ましたから、じゃ、運営費交付金なんかをそっちのほうに翌年度回すとかいうことはだめで、積立金でやりなさいという話がございます、これが来た。それからあと、それ以外にいろんな不測の事態とか、ある独立行政法人は例えば事務所を急遽移転しなきゃならなくなった、そういうときのためにということでしたわけなんですけれども、結局最後の年になってしまって、予想以上に積立金が残ったと。

結局同じようなことというのは来年度以降も実はあるわけなので、我々の気持ちとしてはぜひ繰り越ささせていただきかけたんですが、ここはいろいろと独法の会計の運用上のルールが財務省、総務省でありまして、一部については繰り越させていただいた部分も

あったんですが、それ以外の分をかなり多く国に納付しなければならなくなったということは、確におっしゃるようにインセンティブの部分も含めて、何かもう少し努力した部分が報われるような形で。それは、それを活用することによって、来年度以降もよりよい事業の展開に活用したいという意味でございますが、ちょっとそこをこれからまたいろいろと工夫はしたいと思っておりますけれども、明確にあまりはっきりは言えないというか、思いは逆に同じでございますが、そういうところでございます。理事長のほうから。

【分科会長】 理事長、何か。

【理事長】 今、先生からご指摘いただいたことは、全く我々も本意ならずという感じでございます。まず積立金、利益が残らんようにすることを単年度で考えていかなきゃいかんと思うんです。そのためには当然その予算と実績が違うのは、これは出てくるのが当たり前で、予算どおりにびしとおさまる事業というのはあり得ないわけで、どうしても傾向としては余ると。で、余ったのをその単年度内で、まず一つはできるだけ早くキャッチするということですね。キャッチしたらその単年度内に使うために、次の予算編成のときに認められなかったいろんな事業をもともと用意しておいて、できるだけそれを単年度内に消化する。まずこれをやるのが最大の仕事かと思ひまして、ことはJNTOの大きな課題の一つにしているんですが、そういったキャッチする仕組みづくりと申しますか、事業実行状況のチェックに力を入れて、できるだけ積立金にしない、その前で消化する手を考えたいというのがとりあえずの対策でございます。

インセンティブ制度がない不合理さというのは私も大変感じておひまして、費目間の変動とか、そういった弾力性がない現行制度というのは、先生と全く同じ思いを持っております。

【分科会長】 おわかりいただいたかと思ひますけど、独法の仕組み自体の矛盾と申しますか。

【委員】 そうですね、私もちょっと外から見て、しかも業界のことをわからない人間なので、何がどの程度自由度が増えたんだろうかとよくわからないんです、幾つかの独法を見せていただいております。そういう質問の趣旨でした。

以上です。どうもありがとうございます。

【分科会長】 じゃ、委員、引き続きお願いできますか。

【委員】 私はこの間ご説明を伺ったときに、時間がなくてあまり質問ができなかった

ので、あまり大した質問ではないかもしれませんが、まず人事考課のところ、給与のほう、本俸で削減措置というのが出ているんですが、賞与と退職金に関してはもともとどういう削減をする対象になっているのか、どういうシステムになっているのかを一つ教えていただきたいということなんです。賞与もやはりラスパイのような形で、国公に準拠して決定されておられるのか。わりとこれだけ明確な決算が出てくると、独自の賞与のシステムというのは入れられるのではないのかと思うんですが、今どういうシステムで賞与の金額、率を決定されるのかということが一つ。

それから、もともとの目標には設定されていなかったんですが、国が目標にしている、女性の管理者比率を2020年に30%に高めるという、その女性職員の比率、それから女性管理者の比率を高めるということに対して何かお考え、あるいは実施しておられることがあるのかどうかということが人事考課面で。

それから事業のほうで伺いたいのが、すごく単純な質問なんですが、通訳案内士試験事務に民間競争入札を導入するということなんですが、ちょっとこの意味というか、入札を希望するほうのメリットというのはどういう魅力があるのかということ。

それともう一つ、国際会議のほうなんです、70件でしたっけ。ただ、今地方のコンベンションが非常に減ってしまっていて、これがどういう結果になるかということ、今大阪も大変予算削減でもめていますけれども、府県、それから市からのコンベンションビューローに対する予算というのが、おそらくかなり減らされてくるんじゃないかと。この70件のうちで地方の国際コンベンションがどれぐらいあったのか。今非常に体感的には東京に一極集中していますので、どれぐらい70件のうち地方のコンベンションがあったのか。それからJNTOとして地方のコンベンションにも力を入れていこうということなのか、あるいはとりあえず件数だけで、件数を増加させることだけを目的にしていけるのか、今後地方のコンベンションをどう考えられているのかという、この4つを質問させていただきたいと思います。

**【分科会長】** 今の4点、まとめてお答えいただきます。最後の1件だけ、ちょっとデータがなければ後ということでも結構ですけれども、まとめてお願いできますでしょうか。初めの3つはできると思います。

**【企画部長】** わかりました。今、70件の内訳は後ろで数えております。その間に私がしゃべっております。まず人件費関係でございますが、退職金は別途計算式がございます、それに基づきまして計算をしております。人事考課との関係で申し上げますと、今、

委員がおっしゃいましたように、A評価からE評価まで、都合7段階に分けて考課を行っておりまして、本俸が変動いたします。本俸が変動することによって、賞与はその月数を掛けておりますので、それに連動する形で賞与も増減をするという形になっております。かなり厳格な運用を平成15年度の後半から行った結果、ラスパイレス指数が下がってきていると。125.9から107.9まで下がっておりますが、これは本俸と賞与が下がってきておることに関連して、結果としてそうなっているということでございます。

それから、女性の職員の比率と女性管理職の比率ということでございますが、現時点においてはその比率を何%にしようという目標値を設定はしておりませんが、なかなか言い方は難しいんですけども、当機構は非常に女性の比率はもともと高く、非常に女性の優秀な方が多いという状況でございますので、女性管理職の比率というものは今後どんどん高まっていくと思います。ただ、数値目標的にどこに設定したらいいのかはちょっと勉強させて、また先生からも聞かせていただいてやっていけば、おそらく他の法人よりも進んでそういった達成ができるんじゃないかと、私個人的には思っております。

それから通訳案内士の官民競争入札関係でございますが、これはちょっと担当の加藤部長から。

【総務部長】 通訳案内士試験、これは国家試験でございまして、JNTOが過去からずっと代行機関としてやっている。それで今一方内閣府のほうで、国や独立行政法人が直接携わっているそういう事業で、民間にゆだねられるものは民間にゆだねるよということ、いわゆる市場化テストということで、いろんな委員会がありまして、そこでできるだけそうしなさいと動いております。JNTOとしましても、実は通訳案内士試験、これは1次試験は筆記試験、2次試験は面接試験も含めまして、受験願書の整理、それから会場の手配、試験問題の作成とか、部分部分、印刷とかは業者に出しても、そういうことをかなり直接やっていますが、これを一括してどこか民間で引き受けていただけたところがあればそれは出したいということで、今進めております。

ただ実際問題として、それに手を挙げる業者がいるのかというご質問だと思います。試験問題まで作成ということについては、ちょっとヒアリングしたところでは、ややちゅうちょするところが多いんですけども、試験会場の運営、あるいは願書の整理とかいうものについては、結構全国的に試験を展開して運營業務をしているような事業者がございまして、しかも海外ででもやれますというところもありますので、そういうことも含めて全部なるのか、あるいは試験の部分だけはちょっと勘弁よということになるのかわかりませ

んけれども、方向としてはそう進めたいと思っております。

実際に、では業者がそれをするかという、確かにいろんな試験関係をやっているところであれば、そういうノウハウとか共通経緯とか、そこで少しコストを抑えたりとか、あるいは自分の実績をつくるという部分があるかもしれませんが、一方ではそれなりにかなり厳しい守秘義務とか、それから不祥事があったときのペナルティーみたいなものもありますので、そこの兼ね合いで、8月か9月ぐらいには公示したいと思いますが、応募状況をまた見て対応したいと思っております。

ただ我々としては、今、毎回試験に全職員が出て、会場手配から監督官からやっている、結構な負担になっておりますので、その部分を民間等にもしもゆだねることができれば、ぜひそうしたいと思っております。

**【分科会長】** 4点目よろしいですか。答えられますか。後にしますか。

**【コンベンション誘致部長】** 国際会議の地方開催の現状ということでお尋ねいただいたかと思うんですが、非常に手計算で、試算した感じで今申し上げますと、東京、首都圏で約3割ということで、残りが未定も含めて7割というのが大体の現状でございます。ちなみに昨年度誘致できたものの中には、秋田であるとか、松江であるとか、山口とか、地方都市も件数はわずかでございますけれども誘致は成功できております。

**【委員】** そうすると、地方のコンベンションビューローとしては恩恵をこうむっていると。

**【コンベンション誘致部長】** 私どもの協賛団体の中には地方のそういった都市も合計33都市、今年度ベースではございますが、私どもも義務として誘致情報を積極的に提供すると同時に、案件が具体的に発生した場合には積極的に誘致活動の支援も行っておりますので、すべて期待に沿えたかどうかはわかりませんが、ある程度の部分ではご期待に沿えていると思っております。

**【分科会長】** ありがとうございます。

**【理事】** コンベンションの地方開催について、一言だけ補足させていただきます。私はコンベンションを担当している理事の登と申します。そもそもJNTOのコンベンション誘致というのは、コンベンション法という法律自体が地方への国際会議の誘致というのが最大の念頭になっておりまして、東京都はもともと今のコンベンション法の対象外なんです。今の平成6年にできましたコンベンション法というのは市町村とはっきり書いてありまして、これには東京都は含まれないということですので、東京都さんは私どもの協賛

団体でもありません。

基本的にはもちろん東京都は最大の開催都市ですから、私どもも協力関係は保っておりますけれども、積極的にJNTOが国際会議を日本に引っ張ってくる場合は、まず第一に地方都市ということでやっております、それがいろいろと数字にも反映していると思います。先ほどの数字で3割と申し上げましたけれども、日本全体で開かれる大小の多くの国際会議は、私どもは去年まで採用しておりました一番大づかみの数字だと、3,000件日本で開かれております。これは20人以上、2カ国以上が参加するのを国際会議ととらえた場合には3,000件。そのうち東京都は約25%の開催です。

したがって、安倍総理も、このコンベンションの誘致に力を入れるということは、まさに地方の活性化につながる、そのための一つの施策として重要だということを言われまして、今我々としても地方を回ってみましても、各県の知事さん、あるいは市長さんは、まさに地方の経済活性化の一環としてこのコンベンションを大変重視している、さらには外国人の観光客の受け入れ、そういうことでやっておりますので、私どもは基本的にはその線に沿って引き続き頑張っていきたいと思っています。

【分科会長】 ありがとうございます。それでは今、総合観光政策審議官がお見えになりましたので、一言ごあいさつを、途中ですがいただきたいと思います。

【総合観光政策審議官】 大変遅参いたしましたして申しわけございません。冒頭から出席の予定だったんですが、ちょっと自民党のほうに呼ばれておりまして、予定よりも時間がかかってしまいました。まずは分科会長はじめ、委員の皆様には大変お忙しいところご出席いただきまして、ありがとうございます。今回は第1回の中期計画の全体の総括という、大変大事な評価会だと思っております、2時間にわたってご審議を賜りまして、大変ありがとうございます。

この4年間でどれだけの成果を達成し、またそのプロセスでどの程度の仕事をきちっとしてきたかということについては、さまざまなご議論をいただいているところでありますけれども、すべてがJNTOの力と申し上げるつもりもありませんし、むしろほかの要因も大きく作用しているとは思いますが、大きく見ればJNTOが実行部隊として仕事をしてくれておりますビジット・ジャパン・キャンペーン、これについては大変高い評価をいただいております、こんな内輪話をしてどうかとも思うんですが、最近霞が関はあんまりいいことがないものですから、我々のような政策担当者が集まると愚痴になることが多いですけれども、そういう中で自分たちの仕事について議論するときに、ここのところ政府が

やった仕事の一つとして見ると、このV J Cというのは非常に成功した仕事ではないかと。実際消費額ベースで見ても、この5年間で押し上げた幅というのは非常に大きなものがございまして、経済効果も大きかった、そういう意味ではうまくいった仕事の一つであろうと思っております。

その中でこれはJ N T Oの評価ということになりますと、どの部分でどれだけの評価をしたかということになるわけですが、なかなか評価は難しいところもあると思うんですが、外形的な数字だけ見ますと、例えば比較対象が統計ベースがそろわないものですから、2003年と2006年の間で各国でどのぐらい訪問客数が増えたかというのを見てみますと、J N T Oは世界で伸び率が5番目でございます。一番高かったのが香港で、たしか六十数%でございますけれども、我が国は40%ということで、中国の50%に次いで5番目。上のほうの国は香港でございますとかシンガポール、それから中国と、こういうところが並んでいますが、まずは頑張ってきたのかなという感じがいたしますし、それから今度は1人当たりどのぐらいお客さんに来ていただいたかという数値で見ますと、これもたまたま5番目でございます、一番いい数字は実はフランスです。圧倒的に基礎票を持っていらっしゃることもございますので、効率がよくてフランスが1番でございますけれども、あとはドイツとかが続いていまして、その中でも5番目ということですので、そう悪くない仕事をしてきたのかなと思っております。

もちろんV J C事務局があつていろいろ活躍していただいたとか、それから全体を見れば、東アジアの観光ブームの中で円安というファンダメンタルズもあった、こんなこともあると思いますが、まずはよくやってきたのかなと私どもは思っております。

ただ、これからがますます大事でありますので、J N T Oみずからも一生懸命仕事をしていると思いますけれども、さらに一層効率的な仕事をして成果を上げていきますように、引き続き諸先生の厳しくもまた温かい視線での貢献、あるいはご指導をいただければありがたいと思っております。どうもありがとうございました。

**【分科会長】** ありがとうございます。2006年、2003年対比ですとか、これは国民1人当たりの入国数ということですか。

**【総合観光政策審議官】** いえ、職員1人当たりです。

**【分科会長】** 職員1人当たり。何か今まであまり意識しなかった数字が出てきて。今まで、私もよくよそでお話しするんですけれども、日本はまだ30位ですからとか、暗いニュースばかり言っていましたけど、明るいニュースもあるということがわかって、非常

にありがとうございました。引き続き、観光庁もできることですから、よろしく願いいたします。

それでは委員、引き続きよろしくお願いします。

【委員】 特に質問ということでもなくとも。

【分科会長】 ご意見でも何でも。

【委員】 よろしいですか。私は次回1日が出席できないものですから、きょう伺ったところから感想というか、コメントを幾つかさせていただいてよろしいでしょうか。

【分科会長】 お願いします。

【委員】 確かに今、ちょうど審議官がお話しなさったように、観光機構といいますか、観光立国の動きというのは非常に前向きというか、明るい側面であると思っております。メディアのほうから見ても、JNTOのニュースフラッシュとかをメールで送ってこられますよね、私も送ってこられるその都度拝見していますけれども、そのニュースの送られ方も大変タイムリーで、また充実してきているのではないかなと感じています。ここまではいい話です。最初にいいお話というか。

で、かねがね前も申し上げたことがあるかと思うんですが、きょうご説明があった中でも唯一できなかったものが1つございましたけれども、事務所でしたでしょうか、あとは皆目標数値をクリアされているわけですね。そこで思うのは、この数値の立て方がそもそももしかしたらまだ控え目なのではないのかなと。1,000万人という数字は確かに大きな数字ではありますが、日本の観光立国として持っている潜在力から言えば、1,000万人というのは控え目であろうと私は個人的に、その期待も込めて思っているわけです。ですから、あるいは途中で数字を修正して大きく打って出るといくらいのことがあってもいいのではないかなと、ご説明を聞きながら思いました。

ちょっとアトランダムな話になりますけれども、このように外国人が目に見えて増えてくる中で、今後やはり受け入れる日本人といいますか、社会にとっても、それから来る人にとってもいい形で進んでいくようにするには、今まで以上にやはり、嫌なことですが、治安関係とかいうところの緊密な連携というのがおそらく大事なんではないかなと、かねがね思っております。そういうところと観光振興機構との関係というのは具体的にどういふことがなされているのかわからないんですが、その辺は今後やはりかなり注意を払って取り組まれていくべき課題の一つではないかなと思います。

それから一般旅行者は増えているわけですが、コンベンションで、先ほども登理事のお



話で、私も初めて3,000件という数字を知りましたが、やはり地方のコンベンションがもっと開かれるということが地域活性化というのはそのとおりで、そういう観点から見ますと、メディアへのアプローチとかいうのはあんまりまだ活発に行われているなという気がしないんです。

そして最近聞いた話では、これは地方ではなくて、おそらくやる場合には東京ということが考えられていたのかもしれないですが、通訳の世界大会というものを日本のその学会の人たちも開きたいと思っていたんだけど、結果的に上海にとられてしまったと。世界大会ですから非常に大きな、世界中の通訳、翻訳者の大会があるということで、アジアの時代ということに象徴されるように、日本の競争相手としてシンガポール、台湾、韓国、中国というところが非常に競う形になると思うんです。その場合にやはり日本がコンベンションでどういう利を發揮できるかということの取り組みというのは、もう少しやるべきことがあるように感じました。

先ほどの説明で70件というのは、あくまでこのJNTOが関係したものだけに限って、3,000件の中の一部であるという理解でよろしいのでしょうか。非常にやっぱり少ないなと思って、日本全体で一体どのくらいあるんだろうかということが伺いながら疑問だったんですが、それは今のご説明でわかりました。

あともう一つ、指紋認証ということに関連して、一時廃止されていた、これは日本人旅行者の出入国に関することだと思うんですけども、何を買ってきた、かにを買ってきたというあの用紙、何というんですか、10万円までなら細かいことを……。

**【分科会長】** 税関申告書ですね。

**【委員】** ええ、申告書ですね。ああいうものがなぜ復活したのか。あれは極めて評判が悪いんですよ。書いてもあんまり意味がないとは、書くほうとしては思っているわけなんですけど、こういうものが復活して出入国がますます煩雑になると。やっぱり韓国のあの新しい空港とか、この辺にシンガポールとかもあり、香港とか皆見ても、出入国が極めてスピーディーなんです。そこをやっぱり日本はもっとスピードアップしていかないと、観光客はたくさん来るけれど入国に人がたまりにたまってというと、よろしくないんじゃないかなと。これはJNTOに申し上げるべきこととは違うのかもしれませんが、全体の中でやっぱりそういう声をぜひとも反映させていていただきたいなと思います。

以上、脈略なく申し上げましたが終わります。

**【分科会長】** 次回に参考にさせていただきます。

それでは委員。

【委員】 お時間大丈夫ですか。今回ちょっとつまらないなど。前回のあれがありましたので、数字を楽しみにして、手ぐすね引いて参りましたのに、非常に数字がきれいにまとまってすごくよくできていたので、がっかりというのじゃないです、すごく喜ばしいことなのでうれしく思っております。もちろんここは近年の政策に対しての評価をする場なので、前回も申し上げたような、もうちょっと長期的なブランドデザインがわかるようなまとめを知りたいということは、この場では場が違うのかもしれませんが、数字的にはちょっと驚いたぐらいすごく成績がよかったので、私を感じたことは、もう既に審議官のほうからお話があったのと同じようなことになってしまうんですけども、3月にキューバ政府に招待を受けて、これから観光に力を入れたいということで見に来てほしいということで行ってまいりましたが、そのときもすごく強く感じたのは、やっぱり我が国のやっていることはすばらしいなど。あちらもすばらしい、これからということで努力が始まったのはわかるんですけども、結構そこを自信を持ったというところですよ。

ですから、ビジネスでロンドンには大体毎月行っておりますけれども、やはりどうしてもロンドンに関しては近年はランコの連続なんです。だれと話してもランコですし、自分自身もランコランコで。というのは要するに、何事においても、こういうことがあった、ああいうことがあった、昔はよかったのということを強く感じるのが今のロンドンでして、その面では逆にほんとうに近年では、早く日本に帰りたいなど出張のたびに思うぐらい非常によくなったと、成果は出ているんだと思います。

ただ、山口の大学のほうに参りますたびに、前にもここでちらっと申し上げた、ゲートでウェイティングのときに、ものすごくバスのディーゼルが充満していて気絶しそうで、ほんとうに吐きそうになったりしてひどいんです。こんなじゃ外国の方は、当然ながら地方に行きたいと思う方も少ないんじゃないかなと。省エネだのCO2なんだのと言っていいわりには、このディーゼルは何なんだと。臭くてほんとうに気持ち悪くてかなわないなというのがいまだ。先週も山口に行ってまいりましたが、前よりは若干よくなっていますけど、まだまだという感じなんです。

それと地方に参りますと、国際的な観光地、要するに世界中の人に対して云々という観光としての意識が、やはり地方エリアではまだ中央よりも薄いなど。それをどうジェネレートしたらいいのかなというのをいつも考えます。

あと、この19年、20年のいろいろな目標を掲げたことに対する達成度とかいうのが

非常によかったので、逆にこれから先心配というか、このすばらしかつたあれに常にマッチングしていくという、その課題があるのかなと思いました。ありがとうございます。

【分科会長】 ありがとうございます。何か補足、質問ありますか。よろしいですか。どうぞ。

【委員】 ごめんなさい。もう時間が過ぎているのに申しわけない。今、最後におっしゃったことに関連するかと思うんですが、今後ということかと思うんですけども、例えば10月から観光庁ができるというお話でしたよね。おそらく現場を持っている強さというか、メリットをどれだけ生かせるかということが死命を制すると思うんですが、そういうところが真ん中にできることがどのぐらいメリットがあるのか、私はそれこそよくわからないものですから、むしろその現場を持っている強みをどう生かすかということを考えてときに、より海外に人手が要るとかいうことじゃないかなと思うんです。

別途予算がついて結果的にそうなるのであれば、それはそれで大変喜ばしいことで、国の掲げた目標がきちんと達成できるだろうなと思って見せていただくことができるかと思っています。ですので、我々は今この課題を持っていて、だからこの組織としての課題という小さな視点じゃなくて、こういう大きな目標というか、日本の世界における位置を、あるいは民度の高さをどうきちんと海外にアピールできるかとか、そういう大きな使命を多分持っているだろうと思うんです。

なので、組織の目標とか達成度ということも大事なことなのかもしれませんが、むしろ現場を持っているメリットをどう生かすかと考えたときに、その中央にどれだけきちんと情報が行っているのか、届いた情報がどれだけ現実化しそうなのか、現実化しなければそれをどうしたら実現することができるのかというような、現場の知恵というか、そういうことが、どこがボトルネックになっていて、どこがうまくいっているのかということがわかると大変いいなと思いながら、この第1期のお仕事を見せていただきました。その辺、できる限り可視化というか、透明化していただくといいんじゃないかと思いました。

以上です。すいません、時間がないのに。

【分科会長】 ありがとうございます。あと、よろしゅうございますか。

先ほど事務局の課長のほうから定足数の話がございましたけれども、委員が結局欠席されましたけれども、定足数はこれで満たしているそうでございますからご安心ください。

それから先ほど委員からのお話で、私も実はちょっと時間をオーバーしてまた勝手なんですけれども、むしろJNTOというよりは総合観光政策審議官のほうがいいですね、お

願いたい、ちょうどいい機会だと思ったんです。観光って今まで観光促進、私から言わせれば動脈観光といいますか、華々しいこと、目立つこと、促進関係、動脈の話がほとんどというか、全部だと思います。そろそろ静脈を考えなきゃいけない時期に来ている。先ほど治安の話が出ましたが、治安とか、それから上下水道で言えば上水道ばかりじゃなくて、下水道をちゃんとしないといかんという話と似てくると思うんです。

例えば世界の有名なよく売れているリゾートとかでは、私も実は前に国交省の仕事で倒れたことがあったんですけど、緊急入院する病院とかが非常に徹底しています。入ったところは確かに全部ヨーロッパの患者ばかりでした。そういうところは果たして日本で、どこか地方で、今、洞爺湖は終わりましたけれども、あそこで急に大統領が倒れたとかいうときにどうなんだろうかということを考えると、非常に底が薄いなど。やっぱり上水道は大分整備されたけど、下水道はちょっとという気はします。

そろそろこれから大きな仕事に取りかかられると思いますから、動脈・静脈、あるいは上水道・下水道をセットにした観光振興なんてお考えいただければありがたいなど。ちょっと口幅ったいんですけど、お願いしておきます。

【総合観光政策審議官】 よろしいでしょうか。

【分科会長】 お話しいただけますか。ありがとうございます。

【総合観光政策審議官】 座ったままであれですが、一言だけお答え申し上げたいと思います。先ほど目標値が低いのではないかというお話もございましたが、1,000万の数字を置いたときには当時倍増ということで、おそらく夢のような数字だったと思うんですが、いろんな条件が重なって何とか近づいてきた。そういう状況も踏まえまして、先般開かれた観光立国推進戦略会議でも、2020年に2,000万人を目指して戦略的な対応をとるというご指示もいただいております、私どもも2020年に2,000万人という数値目標を置いて、これに向けた取り組みを開始することにしたところであります。

2,000万人という数字には私どもは大きな意味があると思っております、それは今委員長から静脈という話もございましたし、具体論として安全・安心とか医療ということがございましたけれども、835万人という去年の数字でも、そろそろ外国人の受け入れということで、いろんなひずみ、問題が出てきていると受けとめております。安全・安心の問題も今のままでいけるのかということもありますし、それから治安も含めて、広い意味での受け入れということについていろいろ問題が出てきています。ガイドさんも足りないという問題も出てきていまして、2,000万人という数字を置いて現在の受け入れ

能力、体制と比較してみると、これは圧倒的にあちこちで問題が出てくるであろうと。

むしろ大きな数字を置くことで予想される静脈の問題も含めて、幅広くとらえて、時間がかかりますから、これに戦略的な取り組みをする必要があるということで、2,000万という数字を置いたところでございます。その中で、ご指摘いただいたような問題を幅広く見ていきたいと思っています。

これを実際に実現するとなりますと、委員のご指摘に関係してまいりますけれども、全体の政策立案、企画は観光庁が中心になってやりますけれども、最大の実働部隊、プロモーションという面においては、これはもうJNTOであることは間違いがございません。今、835万人を扱うだけでJNTOはぱんぱんの状態で仕事をしておりますので、2,000万人のプロモーションをきちっとやっていくとなりますと、これは毎年やらないとお客さんが来なくなっちゃいますから、相当量的にも拡大していかなきゃいけないと思っておりますけれども、需要が増えたからといってひたすら量を増やすということはありません。質も向上させることで、予算面でも人数面でもできるだけ少ないものでやっていく工夫をする必要があろうかと思っております。

そのためにも、今持っているネットワークを拡充しなければいけないわけですが、この拡充については現在のやり方の延長線上ではなくて、JNTOのやり方としても工夫をしなければいけないと思っておりますし、同時に最近例えば在外公館が大変積極的な応援をしてくれておりますので、在外公館も含めて広い意味でのネットワーク、質、量の面で向上させていく、その中で政府の観光局であるJNTOが適切な役割を果たしていく、こんな像を念頭に置きながら対応したいと思っておりますので、また引き続きよろしく願いしたいと思います。

**【分科会長】** ありがとうございます。心強いお話を伺い、ありがとうございました。

それでは先ほど進め方のところでご説明しましたけれども、今回のご意見を踏まえて、私の分科会長試案をできるだけ早く、今週中と思っていますけど、来週の初めになるかもしれませんが、皆さんのところにお届けいたします。次回、それをもって総合的な評価をお願いしたいと思います。

それではこれをもちまして、第11回国際観光振興機構分科会を終わりたいと思います。どうもありがとうございました。

事務局から何かございますか。

**【国際観光課長】** 20年に実施する評価に関しましては、国民の意見募集を行い評価

に反映させるとされておりますので、平成19年度業務実績報告書及び評価調書案、第1期中期目標期間における業務実績報告書及び評価調書案について、国土交通省のホームページを通じて意見募集を行いたいと思います。なお評価調書につきましては、評価をいただく前の募集意見になりますので、項目のみ記載した評価調書案を掲載することとしています。意見募集の結果につきましては次回分科会で報告させていただきます。

今回は8月1日金曜日14時から、国土交通省低層棟共用会議室2Aで開催いたしますので、よろしくお願いいたします。

本日はほんとうにどうもありがとうございました。

【分科会長】      ありがとうございました。

— 了 —